

A2 | REDIAN TOUXI | 热点透析

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

企业主“跑路”暴监管“缺失”

浙江:正积极处理有关历史遗留问题

在更早些时候,浙江湖州的新元泰微电子有限公司董事长洪汉民3月初“跑路”到加拿大。据当地相关部门反映,洪汉民有多家公司,跑路时负债约18亿元,主要债权人多为金融机构,有严重“骗贷”嫌疑,洪的两个女儿和妻子均早在加拿大生活。

地方寻求积极处理遗留问题

在天台,国腾公司企业主“跑路”一度引发超过公司债权人和30多名职工聚集在当地政府要求解决债务、劳动报酬问题。经过当地党委、政府及法院的积极协调,目前将公司厂房等资产拍卖后,优先发放职工报酬,再与债权人签署了分配方案,债权人全部在分配方案上签字同意。

在海宁,为最大限度保障宏昌公司员工利益、维护公司正常秩序以及保护债权人利益,海宁市多措并举积极处理员工工资补发、员工安置、公司资产保全等情况。

海宁经济开发区管委会主任张月明说,在事件处理中,最首要的是员工工资处理和安置方面的工作,兑现了未发的工资和去年还没有来得及发的一半年终奖。“员工也是受害者,这方面的工作我们做得比较细致,企业当时要求员工自掏120元购买了工作服,我们把钱退给了他们,还有食堂饭卡上的余额报销。这些钱都是管委会垫付,一共垫付了480多万元。”

针对洪汉民“跑路”事件,湖州南浔区开发区管委会也在积极帮助工人联系劳动监察、劳动仲裁、法律援助中心等单位,协助工人准备相关证据材料,提出劳动仲裁申请并向法院申请立案。目前,南浔区人民法院已经受理该案。法院表示,将启动“绿色通道”,对案案进行优先立案、优先执行、执行款优先发放的政策。下一步,开发区有关部门将密切关注事件进展,并依法履行相关职责,确保工人的合法权益。而其他债权人也在杭州、湖州等地起诉。

事件背后暴露出监管缺失

在各地政府积极处理企业主“跑路”的“后遗症”时,一些基层干部也表示,这些事件背后暴露出监管缺失的信号。“对于像新元泰一个贷款这么多的企业,银行的风险防控和监管机制应该更加完善,而对于政府来说,应该跟企业的联系更紧密,更好地服务企业,打造一张企业监控和风险防控的‘安全网’。”一名湖州干部表示。

个别企业主“跑路”范围有所扩大,是否意味着浙江经济在宏观面出现问题?

记者从浙江省政府获悉,当前浙江经济运行主要特点是:经济仍处于下行区间但好于预期,企业生产经营困难不可低估,但目前积极变化明显增多,企业家整体信心回升,全年经济运行可望出现“前低中稳后升”的走势。

在海宁,尽管宏昌公司生产已停滞,但当地有24家企业去了宏昌公司设立招聘点现场招工,目前已有230多人与这些企业达成劳动意向。“这说明大部分海宁公司的生产是正常甚至向好的,不然裁员都来不及,谁还新招工呢?”张月明说。



西部首选

不用跑断腿 最终的选择

雄厚资金寻优质项目,直投免抵押,可风险投资,手续简便,个人、企业项目不限、地域不限。

电话: 028-68000128

策划词 | CEHUACI

透过能动英语 CEO 李相阳的办公室窗户朝外望去,不远处就是新东方总部大楼。跟新东方一样,作为上地信息产业基地为数不多的几家教育培训机构,能动英语在这个IT企业扎堆的地方多少显得有些“另类”。

不过,这依然无碍于能动英语在重整之后不到一年,即已盈利。作为二度创业者,李相阳希望能动英语将来能够上市。



李相阳:“慢发展”策略做好“能动英语”

□ 稿件采写 赵向阳

危机中看到市场

2011年初,李相阳从创始人李如云手中接过了能动英语。李如云是一位英语教学专家,曾经获得美国弗吉尼亚大学教育学院英语基础教育学博士学位,他用7年的时间研究出了英语“表音密码”。据介绍,“表音密码”可以使英语学习者不再借助国际音标等其他注音系统,见到单词就能直接准确发音。2002年,“表音密码”获得了美国国家专利局表音密码专利,成为了当今世界上唯一一项由中国人发明的英语语言类专利。

李如云将专利技术开发成了教学产品,从而创办了能动英语。不过,该公司自创业至今因为知识产权保护不力,屡受侵犯,发展颇受影响。

在接手能动英语之前,李相阳是北大青鸟副总裁。在一位北大教授的引见下,他认识了能动英语创始人李如云,也便有了后来的合作。

“中国加入WTO以后,随着全球化浪潮的来临,英语教学已经成为刚性需求,市场空间很大。但目前来说,在少儿英语教学领域,排在第一名的市场占有率仅十几个点,远远没有达到饱和。”李相阳表示。

此外,企业的经营模式也起到



◎李相阳

了很重要的作用。原本售卖教材的方式不但未能达到推广“表音密码”的目的,反而让“表音密码”在不规范的教学中走了样。而李相阳决定将北大青鸟的连锁经营模式引入能动英语,这样既有利于经营管理,又便于英语屋的规模化异地复制,更重要的是知识产权能够得到很好的保护,教学成果得到真正有效的落实。

这件事反映出学者与商人对商业模式理解的差异。与李如云单纯的学术背景不同,李相阳经历更为丰富。

2003年,受北大青鸟CEO杨明邀请,李相阳关掉武汉公司,来到北京。李相阳从一名北大青鸟普通销售员做起,逐步将IT教育培训院校合作业务从零做到过亿的市场规模,并晋升为公司副总裁。

将教育产品标准化

目前,能动英语在全国已经拥

有二十多家加盟店。据李相阳透露,他准备将其中的几家收购回来作为直营店。

在传统商业领域,连锁经营并不陌生。麦当劳、肯德基、星巴克等多数餐饮企业都采取连锁经营的模式来做大做强。连锁经营需要做到形象、品牌、管理、服务的标准化和物料的统一配送,而对于教育培训机构,如何做到连锁经营时产品的标准化,保证拷贝不走样呢?

李相阳将一本厚达数百页的门店装修手册递到记者面前。这本彩色铜版纸印刷的装修手册详细记录了门店装修的每一处细节,甚至包括插线板使用什么品牌的都有规定。

“这就是‘看得见’的统一,通过这样的装修手册,我们可以保证每一家连锁店至少在形象、品牌上得到了统一。”李相阳表示。

难就难在“看不见”的统一上,即教学产品和服务的标准化。据了解能动英语目前有“能能动动”“表音密码”“词义识记”“99句法”等一套针对4-14岁儿童的英语教学产品。为了保证每一家连锁店的教育质量有保障,并且做到标准化,能动英语非常强调针对老师的培训,要求每个加盟商将自己招聘的老师送到总部进行培训并参加考试,考试合格后颁发证书后方可上岗。

“每一门课是一个单独的证书,不可混用。比如,有的老师过了‘表音密码’的考试,但没有过其他的课程考试,他就只能教‘表音密码’。”李相阳告诉记者。

为了管控加盟网络的教学质量,能动英语在加盟商的筛选方面比较严格。审查合格后,加盟商进入签约程序,之后,能动英语总部将会派驻由选址、装修、招聘等角色的团队到加盟商所在城市进行指导开店。

“大”生意“慢”发展

在北大青鸟有着多年的教育培训经历,李相阳积累了丰富的从加盟商到教学团队以及其他方面资源。按理说,李相阳完全可以很快将摊子铺开,做大做强。

但他不想这样。“我希望做一个长久的品牌,在发展的节奏上希望缓一缓。”李相阳表示,他希望将能动英语做成一个大家都受益的事业。“我们现在实施的是‘慢发展’策略,我们追求的不是快,而是慢。成熟一家发展一家,开张的每一家都起到样板作用。”

多年的北大青鸟经历在李相阳身上留下了很深刻的痕迹,最突出的表现就是对创新的关注。据了解,能动英语有20多人的研发中心,主要负责开发新的课程。李

相阳说:“这是北大青鸟给我的经验。IT界有个著名的摩尔定律,即当价格不变时,集成电路上可容纳的晶体管数目,约每隔18个月便会增加一倍。这意味着,IT产品每隔18个月就会更新换代。在少儿英语培训领域,有过之而无不及。因为每个年龄段孩子的认知和心理特征都不一样,都需要细细揣摩和研究。”

视点延伸 | Shidian Yanshen

“能动”英语是如何量化成绩的?

而量化考核也是李相阳从青鸟带来的成功经验。“在英语教学领域,考核标准比较含糊。也就是说家长送孩子上学去了,具体学了哪些东西,无法量化去衡量。”为此,能动英语提出了一套科学而严谨的量化指标来检验教学质量。据李相阳介绍,“除了上完能动英语的每个课程,学生需达到什么样的效果有明确规定外,学习期间也有很多量化的标准,比如每张挂图需要在多少时间内读完,每分钟需要读出多少单词,甚至细到看见每个单词到发音的反应时间,均有明确规定。”

誓作世界行业舞台的领銜主演

——聚焦天工向国际一流强企迈进的长镜头

企,记者再次将镜头聚焦朱小坤。据这位董事局主席介绍,前不久,为培育和发展新材料产业,推动材料工业转型升级,支撑战略性新兴产业发展,加快走中国特色新型工业化道路的步伐,工业和信息化部公布了《新材料产业“十二五”发展规划》。结合“规划”,朱小坤继续说,天工主导产品高速钢和模具钢统称为工模具钢,符合高性能钢铁材料专项工程的范围;钛合金符合高强轻型合金材料专项工程的范围。因此,天工大力发展高速钢、模具钢、钛合金新材料正是顺应了我国“十二五”规划新材料产业发展的方向。

方向路线确定之后,执行举措至为关键。一同接受采访的天工相关负责人,简略地介绍了天工打造国际一流新材料强企的一些具体措施——

一是大力发展钛及钛合金新材料项目。钛及钛合金新材料具有比重轻、强度高、耐腐蚀、无磁性等突出优点,其性能优于其他所有特钢及铝合金材料,被航空航天、舰船、海洋工程、医疗等行业广泛应用,中国未来潜艇建设和海洋石油开采、航母建设将会大量使用钛材。随着中国航母的试水成功以及中国低空领域的开放、大飞机制造技术不断成熟、中国制造大国的崛起,中国的钛合金新材料消耗量日渐上升,给钛的市场注入了新的活力。有关权威资料显示,全世界钛合金产值上千亿元,而且市场需求每年将以20%—30%的幅度增长,由此可见,天工大力发展钛及钛合金新材料商机无限。正是基于这种前瞻性的战略考量,天工果断成立了总投资高达12亿元的江苏天工钛业科技有限公司,引进世界一流的高科技设备,加工生产各种钛及钛合金新材料,预计全部建成后,年产能可突破1

万吨,经济效益达50亿元以上。

二是巩固发展高合金、高性能工模具新材料、模具新材料。相关负责人介绍说,新材料是国家现代化装备制造、新能源汽车业、先进科技军事工业等国民经济各行业领域的依赖性关键基础材料,工模具新材料的市场需求每年将以15%的幅度增长,模具新材料每年将以30%以上的幅度增长。这位负责人特别提醒记者,请注意“依赖性关键基础材料”这样的提法,说明这种材料举足轻重的性质和作用。为此,天工正在以工模具新材料精品品牌为基础,加大对工模具新材料生产装备的投资力度,进一步优化生产装备和工艺路线。为了确保这种新材料的投入产出,2011年6月,总投资2亿元的工模具钢棒线材连轧生产线项目在正式开工建设,拉开了生产“依赖性关键基础材料”气势非凡的大幕。

随后,记者进一步了解到,天工工模具钢棒线材连轧生产线具有装备精良、工艺先进和新材料专业化生产的特点,各项技术参数和性能均达到世界先进水平。

鹤立神州,业绩与淡定一色;展望未来,雄心与执着齐飞。朱小坤表示,天工将定位于振兴和发展中国战略新材料产业为己任,不断研究、开发新材料发展的新技术、新产品,将天工真正建设成为国际乃至世界新材料第一品牌的研发、生产、制造中心,从而为树立天工在中国乃至世界新材料行业的领军地位而不懈努力。

咬定青山不放松,未来一流看天工

展现在世人眼前的天工国际,以

她毋庸置疑的业绩成就,成为一家世界知名的中国企业。她的雄厚实力和发展态势,以锐不可当的力量一骑绝尘,营造出一幅中国民营企业迅猛发展的壮丽景观。

天工国际自1981年创建以来,艰难困苦,玉汝于成,其中的感受是以朱小坤为代表的天工人最珍视的财富。履险如夷、化危为机的历程,铭刻着朱小坤独特深邃的精神理念,记载着天工人灿烂辉煌的实践成果。天工一路走来,不管顺境逆境,他们都能推动着企业向前发展。

多年来,天工始终遵循“做优、做强、做精、做世界知名特钢强企”的宗旨,不断进行技术创新、工艺创新、装备创新、制度创新,攻克了一个又一个生产技术难关,仅用15年就摘取了麻花钻和高速钢世界冠军。与此同时,转型主攻模具钢,凭借“特、专、精”,在竞争中积极抢滩市场,用五年的时间就将精密模具钢产品做到了世界第三位,中国第一位。他们用辛勤、智慧和汗水铸就的“天工速度”和“天工神话”,鲜明地展现出天工作为世界强企的王者风范。

步入2012年,天工的发展目标更是令人刮目相看:构建国际一流新材料、切削工具强企,销售目标达160亿元、利税超13亿元(其中国地两税达5亿元),继续以不低于50%的速度逐年递增,到“十二五”末实现销售300亿元,利税达30亿元。

朱小坤语重心长地表示,未来的天工将进一步以打造责任型企业为宗旨,结合国家“十二五”新材料产业规划,继续优化生产工艺,降低生产成本,加大装备改造升级力度,提升机械化装备水平,降低员工劳动强度,以科技创新全面提升企业竞争力。

成功源于勤奋,佳绩全靠拼搏。天工人没有忘记创业的艰辛,深知业绩来之不易,珍惜拼搏后的成功,继续成功后的拼搏。他们表示,天工人不会止步“世界前三”,而是以此为新的动力,高歌猛进,更上层楼。

当前,跨入“十二五”发展快车道的天工,在进一步做强、做优、做精工模具钢的基础上,正积极攻占新、精、尖战略新材料领域。朱小坤着重谈到了钛合金,说这种材料不仅是市场需求前景非常广阔的材料,而且这种材料的运用,在特钢领域具有非常重要的意义。言及这一市场战略,朱小坤胸有成竹地说,二十年前不锈钢代替了铝合金,二十年后的今天,钛合金材料将取代不锈钢。目前,天工正全力以赴力争抢占新材料钛合金制高点。他告诉记者,天工拟在去年生产500吨钛合金的基础上,力争3—5年内实现年产5000吨钛合金,使天工钛合金也能进入中国前三强、世界前列。

采访结束前,朱小坤信心十足地表示,新的一年,全体天工人将以此为新的激励和感召,进一步发扬光大“勤奋、诚信、务实、创新”的天工价值观,为创造出天工在中国乃至世界特钢及新材料领域更多的奇迹而奋斗!

【记者点评】:不想当将军的士兵不是好士兵,不敢闯世界的企业只是弱企业。没有雄心壮志,没有霸气凌云,无论怎样耕云播雨,要将企业做大做强只是一厢情愿。

读读历史的昭示吧!天工之道,昨天是乡镇作坊发展壮大成为国际化现代企业的成功之道,今天正在成为有志于进军世界的中国民营企业的榜样经典。

想登上国际舞台一展身手么?不妨学学天工的所作所为!